

РЕФЕРАТ

Дипломная работа студентки Панариной Алеси Сергеевны на тему: «Повышение маржинальности продаж на предприятии: методы и практические рекомендации (на примере ОАО «Наровлянский завод гидроаппаратуры»)» содержит:

91 страница;

41 таблица;

11 рисунков;

36 литературных источников;

9 приложений.

Ключевые слова: МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ, МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ, МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ, ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ, ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ, ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ, ВЫРУЧКА, СЕБЕСТОИМОСТЬ.

Объектом исследования в настоящей работе является предприятие ОАО «Наровлянский завод гидроаппаратуры».

Целью настоящей дипломной работы является исследование процесса управления маржинальностью продаж на предприятии ОАО «Наровлянский завод гидроаппаратуры» и разработка мероприятий по его совершенствованию.

В процессе исследования проведен всесторонний анализ показателей маржинальности продаж и технологии управления ею на предприятии.

Разработанные в дипломной работе мероприятия обладают экономической эффективностью с позиций совершенствования управления маржинальностью продаж на предприятии ОАО «Наровлянский завод гидроаппаратуры», а именно, повышение маржинальности продаж за счет заключения контрактов с заводом-изготовителем материалов для изготовления рукавиц х/б; повышение маржинальности продаж посредством проведения рекламных мероприятий; совершенствование системы управления маржинальностью продаж путем внедрения автоматизированной системы управления «1С: Управление производственным предприятием» в БЭиОТ предприятия.

Приведенный в дипломной работе расчетно-аналитический материал объективно отражает состояние исследуемой системы управления маржинальностью продаж на предприятии. Все заимствованные из литературных источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками их авторов.